

Doanh nghiệp du lịch, hàng không, khách sạn thay đổi để thích ứng với dịch bệnh COVID-19

05:37 29/12/2021

Tác giả: TTK

Sau những thiệt hại nặng nề do ảnh hưởng của dịch bệnh COVID-19, để tiếp tục hoạt động và phát triển, các doanh nghiệp hàng không, du lịch, khách sạn lớn đã lần lượt thay đổi, điều chỉnh bộ máy nhân sự, hình thức kinh doanh để phù hợp với tình hình dịch bệnh.



Các hãng hàng không tại Việt Nam thực hiện việc tái cấu trúc, mở rộng thêm mạng kinh doanh mới để thích ứng với dịch bệnh.

Tái cấu trúc, tăng vốn đầu tư

Đối với công ty Vietravel Holdings cho biết, công ty vừa quy tụ thành tái cấu trúc, đầu tư chuyển đổi máy móc thiết bị, nâng cao chất lượng dịch vụ, xúc tiến tăng cường chuyên nghiệp và giảm thiểu chi phí và tiếp cận khách hàng sâu rộng. Theo đó, Vietravel Holdings chuyển đổi thành Vietravel Airlines và kiến tạo toàn diện hình thức kinh doanh du lịch của Vietravel công nghệ số tiếp cận với các công ty thành viên khác của mình. Trong đó, Vietravel Holdings sẽ trở thành công ty mẹ, Vietravel và Vietravel Airlines vẫn duy trì sinh thái chung của tập đoàn, cùng hỗ trợ cho sự phát triển của Vietravel theo mô hình hàng không liên hành, ứng dụng công nghệ thông tin ra mắt khi thành lập Vietravel Airlines.

Đối với lĩnh vực du lịch, công ty vẫn coi là ngành trọng yếu, cùng với quá trình mở rộng thị trường bay trong nước và quốc tế của Vietravel Airlines, đây sẽ là công ty nhanh chóng phục hồi và bắt nhịp thị trường khi kết thúc COVID-19. Ngoài ra, công ty duy trì thông qua kế hoạch hoạt động 5 năm cho Vietravel Airlines giai đoạn 2021-2025 với tổng vốn đầu tư ước tính tăng lên 1.300 tỷ đồng, 700 tỷ đồng ban đầu.



Trong mùa dịch vừa qua, tại sao các hãng hàng không phải đóng cửa vì dịch bệnh, tuy nhiên từ đầu tháng 12, các hãng hàng không bắt đầu mở bán vé trở lại? Liệu có khôi phục hoạt động không?

"Hiện nay, trong kế hoạch phục hồi, công ty đã khai trương lại hơn 30 văn phòng bán tour và dịch vụ du lịch trên toàn quốc. Ngày 15/11, công ty vừa tiếp tục mở thêm 6 văn phòng du lịch nước ngoài thuộc hệ thống Vietravel tại Campuchia, Thái Lan, Singapore, Úc, Pháp, Mỹ... phục vụ người dân địa phương và khách du lịch. Dự kiến từ quý I/2022, khi du lịch dần phục hồi hoàn toàn, Vietravel sẽ chi tiêu khách và doanh thu sẽ tăng trưởng 175% so với cùng kỳ. Đây cũng là thời điểm công ty mẹ - Vietravel Holdings vừa vào khai thác chi nhánh tại Dubai, mở rộng thị phần sang vùng Trung Đông tiềm năng và đầy thách thức", ông Trần Văn Toàn Thứ Duy, Tổng giám đốc Công ty du lịch Vietravel cho biết.

Trong khi đó, để thích ứng và phục hồi sau dịch, Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam (Vietnam Airlines) đã quyết định nâng cao đa dạng hóa bằng cách mở sàn thương mại mới tại VNAMALL chuyên bán hơn 300 sản phẩm mới, đa dạng.

Để đáp ứng Vietnam Airlines cho biết, trong bối cảnh dịch bệnh như hiện nay, để thích ứng với dịch bệnh và sản phẩm có thể là sàn thương mại mới tại VNAMALL. Sàn thương mại mới này sẽ mang đến sản phẩm mang đậm dấu ấn hàng không, tận dụng được khách hàng kết nối các hãng hàng không bay trực tiếp gần 100 hãng hàng không và ngoài nước các hãng. Khi lên trang thương mại mới này, khách hàng có thể mua sắm, trải nghiệm các sản phẩm đặc sắc áo t-shirt, túi xách, mũ, quần áo, phụ kiện liên kết các hãng hàng không quốc gia. Danh sách mặt hàng trải dài hơn 300 sản phẩm từ thực phẩm, nông sản, đồ uống đến quà tặng, vật phẩm thương hiệu Vietnam Airlines... Cho biết, khách hàng có thể mua và trải nghiệm "mặt hàng trên mây" như rượu vang hàng thương hiệu gia hay món tráng miệng, món ăn như các chuyên bay các hãng.

Ngoài ra, VNAMALL cũng đưa vào khai thác VNA Gift Card - thẻ quà tặng dịch vụ hàng không ưu tiên tại Việt Nam, có thể sử dụng để sang vé máy bay hoặc quy đổi lên hạng hàng thường gia trên các chuyến bay của Vietnam Airlines, Pacific Airlines và VASCO. Dự ra mặt, sản phẩm này đang triển khai nhiều ưu đãi đặc biệt.

"Sản phẩm này là một trong những bước đi mới nhất của Vietnam Airlines nhằm đa dạng hóa ngành hàng, bắt nhịp xu thế chuyển đổi số và sử dụng công nghệ mới của lĩnh vực hàng không. Trong bối cảnh hàng không Việt Nam tăng trưởng lên tới 18% trong năm 2020, đây là tín hiệu tốt cho chuyển đổi trong cách tiếp cận, cung ứng sản phẩm", đại diện Vietnam Airlines cho biết thêm.

Doanh nghiệp du lịch, khách sạn ứng dụng công nghệ số

Là doanh nghiệp ứng dụng công nghệ số trong quặng bán, giới thiệu và các sản phẩm du lịch như là, ông Nguyễn Minh Mạnh, Giám đốc Truyền thông - Marketing và Công nghệ thông tin Công ty TST tourist cho biết, do tác động của dịch bệnh COVID-19, xu hướng khách đi du lịch sau dịch cũng sẽ thay đổi, vì vậy doanh nghiệp cũng ứng dụng công nghệ số vào thanh toán, bán tour... để giúp gia tăng doanh số, kích thích nhu cầu đi du lịch, vui chơi, giải trí của khách hàng dịp cuối năm.

Theo đó, đa số du khách sẽ quan tâm nhiều hơn đến vấn đề đảm bảo an toàn phòng, chống dịch; chọn những tour gần, theo nhóm nhỏ và chi phí tiết kiệm. Vì vậy, doanh nghiệp sẽ tập trung xây dựng các tour ngắn, chi phí thấp... nhưng chất lượng vẫn như những dịp trước đây.



Công ty TST tourist ứng dụng công nghệ số để tham gia Ngày hội Du lịch TP Hồ Chí Minh trong không gian mạng trực tuyến nhằm thích ứng với tình hình dịch bệnh hiện nay.

"Ngay trong thời gian dịch bệnh, doanh nghiệp đã xây dựng chuyên nghiệp sự bền vững về tài chính để vượt qua khủng hoảng nhân lực qua các kênh tuyển dụng chuyên biệt sẵn sàng cho hoạt động của công ty khi dịch bệnh được kiểm soát và thực hiện các buổi tập huấn trực tiếp về công tác phòng, chống dịch bệnh COVID-19 cho nhân viên; đồng thời hướng dẫn khách hàng khi cần thiết. Vì vậy bộ phận xây dựng sản phẩm cụ thể nhất chú trọng hướng dẫn tour khách khuyến khích khách đi du lịch nội thành. Ngoài các sản phẩm trên, sau dịch chúng tôi có nhiều ưu đãi sẵn sàng chi trả để được dịch vụ cao cấp. Đây là những ưu đãi có thu nhập tốt, mong muốn hướng đến không gian sống xứng đáng", ông Nguyễn Minh Mạnh nói.

Đồng thời, với định hướng Công ty BenThanh Tourist cho biết, trong giai đoạn giãn cách xã hội, công ty có thời gian mở các lớp đào tạo nhân sự nhằm nâng cao kỹ năng nghiệp vụ cho nhân viên, hướng dẫn viên... Bên cạnh đó chuyển sang làm việc trực tuyến nhiều hơn, ưu tiên phát triển sâu hơn vào các ngành công nghệ và vào các sản phẩm đa dạng để đáp ứng nhu cầu về các loại hình tour ngày và đi chuyển gần. Trong đó, luôn chú trọng vào các sản phẩm du lịch với tiêu chí an toàn cho sức khỏe, phù hợp cho các nhóm khách hàng, khách gia đình trong dịp cuối năm.

"Hiện nay, công ty đã và đang khảo sát các loại hình tour mới tại thành phố và các tỉnh, thành; sau đó đánh giá lại sản phẩm để nâng cao chất lượng dịch vụ, hoàn thiện hơn nữa về phần dịch vụ khách hàng trong dịp Tết 2022 trong dịp kỳ nghỉ lễ linh hoạt về dịch bệnh", với định hướng BenThanh Tourist cho biết.



Các khách sạn tại TP Hồ Chí Minh chuyển sang phục vụ khách hàng bền vững về tài chính để vượt qua các khủng hoảng công nghệ số và được giao tiếp nhà.

Trong khi đó, ở những nhà hàng, khách sạn, các doanh nghiệp thói quen bán thêm, phục vụ khách hàng trực tiếp thì khi dịch bệnh xuất hiện, các khách sạn 5 sao tại TP HCM Chí Minh đã bắt đầu thay đổi duy trì và đẩy mạnh bán hàng trực tuyến qua các nền tảng số như sau.

Ông Nguyễn Hữu Nam Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh Tập đoàn khách sạn Majestic cho biết, dịch bệnh xuất hiện đã khiến khách sạn phải thay đổi nhiều mặt để thích ứng với dịch bệnh. Theo đó, để các khách sạn phục vụ chuyển sang ứng dụng công nghệ số trong việc tiếp phòng khách sạn, thêm nữa... Về biệt, chính các nhân viên cũng phải chuyển sang tâm lý tiếp ứng phục vụ tại chỗ sang trực tuyến và phục vụ tại nhà để duy trì sự phát triển của khách sạn. Cũng như chuyển sang hình thức kinh doanh trực tuyến trên các nền tảng số mà doanh thu của khách sạn trong mùa dịch cũng có tín hiệu khởi sắc.



Tất cả nhân viên tại các khách sạn 5 sao ở TP HCM Chí Minh đều đã tiêm 2 mũi vaccine phòng dịch để đảm bảo an toàn khi làm việc.

"Để kích thích tiêu thụ của chúng tôi, chúng tôi khuyến khích khách sạn thêm nữa và lưu trữ sự tăng nên khách sạn đang thực hiện việc này để thêm nữa thu về lợi nhuận vào các tháng tiếp theo của khách sạn vì mục đích giảm 10% dành cho tất cả khách sạn. Ngoài ra, chúng tôi sẽ phối hợp với các công ty giao hàng để đưa vào thêm nữa khách sạn 5 sao có thêm nữa các món ăn truyền thống Việt Nam như: bún cá rô đồng, phở tô thơm... Ngoài ra, khách sạn còn xây dựng thêm nữa phục vụ tiêu chuẩn 5 sao ngay tại nhà", ông Nguyễn Hữu Nam Phó Tổng Giám đốc nói.

T??ng t?, ??i di?n khách s?n Rex c?ng cho bi?t, hi?n nay, ?? thích ?ng v?i tình hình d?ch b?nh, khách s?n ?ang k?t h?p v?i sàn giao d?ch th??ng m?i ?i?n t? chuyên v? ?m th?c ?? có th? ti?p c?n l??ng l?n khách hàng ti?m n?ng trên n?n t?ng này. Thông qua ?ó, khách s?n Rex c?ng có th? khôi ph?c l?i l??ng khách và thúc ??y nhanh ho?t ??ng kinh doanh trong giai ?o?n t?i, c? th? là mùa cao ?i?m ph?c v? d?p Giáng sinh và T?t d??ng l?ch, T?t âm l?ch n?m 2021.

Theo baotintuc.vn

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/public/doanh-nghiep-du-lich-hang-khong-khach-san-thay-doi-de-thich-ung-voi-dich-benh-covid-19>